

### 3回目 9／8 『島本町のにぎわい・活性化』のためにこれから何をすべきか

2回目までで、各自の自己紹介と相互理解が深まりました。  
これを土台に、参加者同士が連携して、どのようなことができるのかをブレインストーミング(付箋を用いたアイデア出し)によって、意見を出し、模造紙でグループ毎にまとめて発表していただきました。  
実現性の高いもの、すぐには難しいものなど、さまざまなアイデアが出ました。

# 【横のつながり】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

- 地域情報・意見交換会・交流会を継続していく→活性化へのヒントが生まれる
- 町内優良企業との連携
- 町内の各種イベント開催におけるつながりを持って人手不足を解消していける連携を構築する

# 【情報発信】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

- 島本町のゆるキャラ。TV・雑誌等に情報発信
- ブログを立ち上げイベント情報
- 中学生・小学生視点の新聞を定期発行。子供に地域の関心を深めてもらう
- 職業体験を中学生に発表させる

# 【観光】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

- 水と緑の島本。水＝水無瀬川。上流から下流にかけて統一的なことができないか。水車・アマゴ・ホテル。テーマで考えられないか。
- 水と緑の島本町。水無瀬川にBBQ。ハイキングコース再整備。名水サイダー。事業者の話も聞きたい。次回及びできれば。
- 歴史
  - うもれている部分を再度掘り起こし、焦点をあてる
  - 歴史・資料のハード面の整備が必要
- 土産・特産
  - 島本町の土産物がない。コンテストをして土産物をつくる
  - 大阪・京都の中間点。171号線が走っている。国道沿いの空いているガソリンスタンドで京都・大阪の土産物を販売する。トイレ休憩。買い忘れ。「ここでしか買えない」島本町の土産も置き、買ってもらう。
  - 四季を通して、朝市部会(島本野菜等)と飲食店(地元野菜レシピ作成等)のコラボの実現

# 【交流・イベント開催】※9.18 3回目①

---

## •イベントの定期開催

- 不良品の販売を定期的に行う
- 月1~2回の手作り市
- フリーマーケット・手作り市の定着化(若い方が集う→人材登録が自然にできる)
- 「あそこは何曜日・何日にいけばしてる」と定着することが大事

## •単発イベント

### ➤街コン

✓街コンは出会い・グルメ・地域活性化をテーマに街ぐるみで行われる合コン

✓街コン参加者のメリット

- 一般的な合コンより参加人数が多く、気軽に複数の異性と交流できる
- 気に入った相手がいなかった場合等、店を移動できる
- 平均4,000円~6,000円で複数店舗で食べ歩き&飲み歩き
- 昼間の時間帯に開催されることが多く、安心して参加できる

✓街コン店舗のメリット

- 店舗は14~18時に開催されることで売上UP
- クーポンサイトや他の広告媒体より効率的に宣伝できる

✓ふれあいセンターを活用して婚活パーティーを開催する

→町内の神社・ケータリング・衣装づくり等へ集積し→結婚式も島本町で

### ➤手作り市

- ✓若者にも広げていき、輪を広げていく
- ✓町内在住の制作者の方々がうまく参加できる形に

# 【交流・イベント開催】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

### •単発イベント

#### ➤町ゼミ

✓お店が講師となり、プロならではの専門知識や情報、コツを無料でお客様にお伝えする少人数制のゼミ。お店の存在・特徴を知っていただくと共に、お店(店主やスタッフ)とお客様のコミュニケーションの場から、信頼関係を築くことを目的とする事業。

#### ➤島本町散策マップ(ええとこ・ええひとマップ)

#### ➤小中学生限定作品展

#### ➤しまもと合同同窓会

#### ➤しまもと全域を使ったイベント(迷路・オリエンテーリング等)

#### ➤島本町全部が1つになる第九のようなもの。みんなんで1つを合唱。1年に1回。

#### ➤竹林や山間部でのイベントを行い緑の保全を

#### ➤小中学生限定イベント・作品展開催

### •課題

#### ➤一過性で終わらず、継続的にするには？※課題

#### ➤主催者の労力が大変かかる。するとしても単発。

#### ➤若い人をいかに取り込むか

# 【商店街・空き店舗】※9.18 3回目①

## 【各グループの発表内容】

### •駅前でギャラリーをつくったらどうか。

➤ギャラリーは気づかれないことが多い。写真のギャラリーも。駅前にちょっと立派なギャラリー。駅へのアクセス。島本センターに高槻レベルのギャラリー。

➤他の地域も見に来られる。駅へのアクセスが良ければ隣の町からもきてくれる。絵、パッチワーク。茨木・高槻で行われている。1週間区切りで飾る。学校関係の生徒作品展示。お酒のギャラリー。健康関係。

➤365日フル回転させる。かならず何かをやっている。しっかりとしたものを。責任者を配置。内外へ発信。陶芸等ブランドを発信。

➤年配の方、一人暮らしの方のケア。参加されない方、し辛い方。ギャラリーを用いてふれあいの場所を使う。

➤役場の組織も駅前に。

➤内外に島本町を自慢できるものを駅前に。本当の意味の場所

### •空き店舗を利用して日替わり店主を30人募集。1日5000円等で貸す。売るものは30人を募ってそれぞれ創意工夫

### •空いてる飲食店を居抜きで厨房設備等そのままを利用して日替わりオーナー 20～30人募集。自由にその店を1日オーナーとして経営してもらう。

### •モール街。空き店舗増加している。島本センター・モール街の人の動きが直線的。中央部分に双方に移動できる通路ができれば相互にプラスにならないか。

### •お酒ソムリエのお話イベント

# 【商店街・空き店舗】※9.18 3回目②

---

## 【各グループの発表内容】

- 地域の子供会が展示イベント
- 高齢者のふれあいの場を提供する
- 大学対抗にぎわい店づくり大会を開催する
- 大学の町づくり研究グループ。大学対抗空き店舗商店売上競争。店舗の場所を提供する1～2週間。若い人の視点で、島本町に足りない物をつかむ。
- 若い人が動ける場をつくる。我々世代がすべき
- 質の高い商品を消費者に提供し、専門店としての強みを発揮できる商店の集まりが島本にあれば発展できる
- 3万人の人口の購買力・需要・客層を認識。明確化し、特化した店舗展開をしていく
- 購買力の流出を止める手段に地域通貨の販売促進を強化する
- 商店は、クオリティの高い商品提供を行い専門店らしさを出す

# 【その他】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

- テーマをいくつか挙げて興味があるテーマにわかれて、実現できそうな話に。いくつかのテーマを挙げて一番興味あることで話をする。具体的にするにはどうしたらいいか。次のステップとしてグループを単独でおこす
- さまざまなアイデアを誰がするかが大事。「私がやりたい」というリーダーがいないと
- リーダーをつくらうということが大事。リーダーは責任感があり、1年なら1年全力を尽くす。役をした時にどうしても仕事の合間にすると言いつけばかりで。生活があるし……。案は出せても最後のところで100%協力できない。そこを島本町・商工会で考え、道筋をつけた上でしないと、そこをどうするのか。軸をしっかり定まらないと難しい。

# 【最終回の運営についての意見】※9.18 3回目

---

## 【各グループの発表内容】

### •にぎわいとは

- ▶何を意味するか of 共通認識が必要
- ▶ベクトルが合っていないと分散
- ▶にぎわいの定義を明確化(住民・事業者・商店街の方それぞれ異なる)
- 町役場・各種団体が積極的ににぎわいに取り組む
- 町内の技術を持ったリタイヤ組の方に情報やアドバイスを受けられるような仕組みを作る(雇用関係を生むアルバイト等)
- 島本の自然を活かして、島本を象徴するものをPR
- 若い世代が気持ちよく定住してくることがにぎわいにつながる→楠公さんの公園を芝生に。環境づくり
- 学校の在り方→住民の出入りを解放し文化や教育にかかわりを
- 住民ホールの跡地を文化芸術の中心に
- すばるさん。障がい者への取り組み。知名度を広げていく。社会参加の機会を。
- すばるとしての活動を行い、障害者施設としての販路拡大を図る